

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



GreenWare

socialab

**CENTRO PYME
ADENEU**
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DEL NEUQUÉN

NEUQUÉN
PROVINCIA
JUNTOS
PODEMOS
MÁS

**Pan American
ENERGY**

Índice

1. **Desafío:** ¿qué problemática o necesidad concreta buscan resolver?
2. **Solución:** ¿cuál es, concretamente, su propuesta de solución? Recuerden que quienes leerán su pitch deck no conocen nada sobre su proyecto. ¡Sean lo más claros que puedan!
3. **Segmento del mercado:** ¿cuál es el mercado de su emprendimiento? ¿A qué diferentes grupos de personas o entidades se dirige el emprendimiento? ¿Quiénes son nuestros clientes y usuarios?
4. **Aliados potenciales:** ¿quiénes pueden ser sus aliados? ¿Quiénes pueden integrar su red de socios y/o proveedores?
5. **Valor diferencial:** ¿por qué su solución es especial? ¿Cuáles son sus beneficios? ¿Por qué es distintas a otras soluciones similares en el mercado?
6. **Aplicabilidad:** ¿por qué y cómo puede aplicarse el proyecto a la provincia del Neuquén?
7. **Estado actual del proyecto:** ¿hoy en qué instancia se encuentra el emprendimiento? ¿Está en etapa ideación? ¿Tiene un prototipo validado o MVP?
8. **Proyección temporal:** ¿en qué lapso de tiempo va a estar disponible su solución para ser implementada? ¿cuáles son los próximos pasos que deben seguir para continuar desarrollando su proyecto?
9. **Fuentes de Ingresos:** ¿cuáles son sus posibles formas de generar dinero para hacer sostenible el negocio?
10. **Equipo y capacidades:** ¿quiénes están detrás del proyecto? ¿qué rol ocupa cada una de esas personas en el equipo de trabajo? ¿qué capacidades tiene el equipo para desarrollar la solución?



Desafío

1. **Desafío:** ¿qué problemática o necesidad concreta buscan resolver?

Neuquén no cuenta en todas las localidades con centros de reciclado de los distintos materiales generados por las empresas, ni tampoco está fundada bajo el concepto del cuidado del medio ambiente.

Por otro parte, nuestra provincia cuenta con muchas empresas que se instalan para aprovechar los recursos naturales que nuestro territorio ofrece.. Sin embargo, trabajar por la sostenibilidad y sustentabilidad de cada práctica llevado a cabo en suelo neuquino es crucial para cuidar el medio ambiente pensando en las futuras generaciones.



Solución

2. Solución: ¿cuál es, concretamente, su propuesta de solución? Recuerden que quienes leerán su pitch deck no conocen nada sobre su proyecto. ¡Sean lo más claros que puedan!

- Generar alternativas para la reutilización de los residuos.
- Ofrecer capacitaciones acerca del uso responsable de recursos, junto al reciclado de basura no degradable y sobre el rendimiento positivo que su reutilización aporta a las empresas tanto medioambiental como económicamente.
- Generar una red de trabajo con aquellas empresas que se encuentran ya en la economía sustentable, y que provean materiales sostenibles, reciclen y reutilicen materiales.



Segmento de mercado

3. Segmento del mercado: ¿cuál es el mercado de su emprendimiento? ¿A qué diferentes grupos de personas o entidades se dirige el emprendimiento? ¿Quiénes son nuestros clientes y usuarios?

- Empresas productoras de residuos no biodegradables.
- Constructoras que aún no trabajan con el reciclaje de productos contaminantes, como medio de cuidado medio ambiental y generación de ingresos.
- El estado provincial que abarca la mayor parte del reuso y reciclado consciente de estos productos.



Aliados

4. Aliados potenciales: ¿quiénes pueden ser sus aliados? ¿Quiénes pueden integrar su red de socios y/o proveedores?

- Empresas y ONGs productoras de materiales tales como ladrillos de vidrio, plástico, etc.
- El estado como medio de ayuda conjunta en la mejora del equilibrio medioambiental
- Organizaciones que ya trabajan concientizando sobre estos temas.



Valor diferencial

5. Valor diferencial: ¿por qué su solución es especial? ¿Cuáles son sus beneficios? ¿Por qué es distintas a otras soluciones similares en el mercado?

Nuestra propuesta de valor combina tanto el cuidado del medio ambiente afianzando la responsabilidad social de las empresas como el rédito económico que les ofrecerá la reutilización de los residuos, la construcción sostenible y el uso de materiales no convencionales en sus tareas.

Sabemos que no podemos obligar al mundo a cambiar, por ende convencerlos de que esta es la solución del mañana es nuestra prioridad.

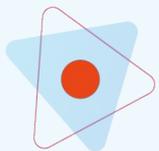


Aplicabilidad

6. Aplicabilidad: ¿por qué y cómo puede aplicarse el proyecto a la provincia del Neuquén?

Nuestra propuesta es de fácil aplicado, puesto que aprovechamos el uso de la digitalidad como medio para llevar nuestros conocimientos a todas las empresas.

A través de una plataforma web, tanto como por medio de nuestros facilitadores y consejeros, podemos llevar las prácticas medioambientales a todos aquellos que quieran entrar en la nueva economía. Dando capacitaciones e información, y acompañándolos día a día tanto presencialmente como online en sus primeros pasos en las buenas prácticas.



Estado actual del proyecto

7. Estado actual del proyecto: ¿hoy en qué instancia se encuentra el emprendimiento? ¿Está en etapa ideación? ¿Tiene un prototipo validado o MVP? ¿Tiene ventas realizadas?

La idea del proyecto nació en esta Hackaton.2020. Nuestro grupo de trabajo se formó sin embargo, en el capacitación de Desarrollo Web Full Stacks impulsada por el centro PYme-Adeneu y Fundación Pescar.

Nuestra idea fue validada de forma informal por emprendedores, amigos y contactos, por ende sabemos que es un emprendimiento que podemos llevar a cabo, y defiende tanto los intereses de las empresas, como del medio ambiente.



Proyección temporal

8. Proyección temporal: ¿en qué lapso de tiempo va a estar disponible su solución para ser implementada? ¿cuáles son los próximos pasos que deben seguir para continuar desarrollando su proyecto?

Los primeros pasos a dar son la capacitación ardua de nuestro equipo núcleo en materia de reciclaje, construcción sostenible, balance medioambiental y descontaminación electrónica.

Junto al proceso de capacitación, desarrollaremos la plataforma de e-learning que nos permita llevar a cabo el proceso de aprendizaje para las empresas y el estado.

Luego deberemos seguir con el proceso de contacto a ONGs, PyMEs y capacitadores expertos.



Fuentes de ingresos

9. Fuentes de Ingresos: ¿cuáles son sus posibles formas de generar dinero para hacer sostenible el negocio?

- Comisión por los servicios de capacitación
- Publicidad en la plataforma
- Cargos de corretaje al encargarnos de servicios de reciclado



Equipo y capacidades

10. Equipo y capacidades: ¿quiénes están detrás del proyecto? ¿qué rol ocupa cada una de esas personas en el equipo de trabajo? ¿qué capacidades tiene el equipo para desarrollar la solución?

Nuestro grupo es muy diverso, con conocimientos en distintas áreas, con una amplia mentalidad y un objetivo común. Nuestras carreras nos han dado oportunidad de ver las problemáticas que afectan a cada una de nuestras actividades.

Lia Salazar es Emprendedora con gran fuerte en el ámbito social.

Cristian Dal Piva es Licenciado en Comunicación Social, desarrollado en el ámbito de la radiodifusión.

Carolina Garcés es Técnica Superior en Programación con gran conocimiento en el ámbito provincial.

Jean Cardo es Analista en Sistemas, con desarrollo en proyectos sociales desde el ámbito informático.

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



socialab

 **CENTRO PYME
ADENEU**
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DEL NEUQUÉN

NEUQUÉN
PROVINCIA | **JUNTOS
PODEMOS
MÁS**

Pan American
ENERGY